Румянцев Константин Николаевич
ведущий советник департамента регионального развития
представительства администрации Сахалинской области в Москве

.

НОВЕЙШИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В условиях глобализации экономки и стремительного распространения технологических инноваций происходит постоянное ужесточение конкурентной среды. В инновационном процессе важную роль играют кластеры, что часто связывают с распространением новых форм интеграции. Успешность деятельности современных компаний все в большей степени определяется выбранной долгосрочной рыночной стратегией, а также соответствующим механизмом взаимодействия с другими участниками рынка на различных стадиях создания и продвижения конечного продукта.

Возникающие в рамках интеграции активов отношения субъектов и формы вновь образованных структур зачастую выходят за границы существующих теорий и требуют дополнительного исследования. В значительной степени это относится к теории интеграционных процессов.

Сдвиг в направлении дезинтеграции, начавшийся в 1990–е годы, вызван целым рядом факторов. Во-первых, в прошлом многие компании интегрировались без достаточных на то оснований и теперь, хотя никаких структурных изменений не происходило, должны были дезинтегрироваться. Во-вторых, появление мощного рынка слияний и поглощений увеличивает давление на чрезмерно интегрированные компании и вынуждает их реструктурироваться – либо добровольно, либо по принуждению скупщиков их акций. В-третьих, во многих отраслях по всему миру начались структурные изменения, которые усиливают преимущества торговли и уменьшают связанные с ней риски. И в-четвертых, научно-технический прогресс существенно видоизменил смысл таких категорий, как «знания» и «информация».

Остановимся подробнее на двух последних факторах.

Именно знания, а также способы их получения и применения имеют решающее значение для успешной деятельности как крупных, так и мелких компаний. Расходы на приобретение и организацию внутренних потоков информации, накопление знаний в компании, управление обменом данными между подразделениями предприятия оказывают существенное влияние на границы фирмы и степень интеграции [1].

Накопление, хранение и использование знаний требует издержек, в то время как специализация позволяет снижать эти расходы. Можно сказать, что процесс вертикальной интеграции осуществляется до границы, где фирма начинает испытывать трудности в процессе приобретения и хранения суммы знаний, которые необходимы для выпуска продукции и управления производством.

Достижения научно-технического прогресса существенно сократили эту границу, позволив значительно снизить трансакционные издержки на передачу, хранение информации, что открыло возможность оптимизировать процессы коммуникации, принятия решений. Многие технологические проблемы, которые было сложно решить в рамках децентрализованных форм производства, стали устранимыми.

Свой вклад в развитие дезинтеграционных процессов внесли структурные изменения в ряде отраслей мировой экономики. Дерегулированию подверглись такие отрасли, как телекоммуникации и банковские услуги, что позволяет новым игрокам выходить на рынки, прежде занятые национальными монополиями или олигополиями. Кроме того, по мере экономического развития многих стран, в том числе Южной Кореи, Китая, Малайзии, появляется все больше потенциальных поставщиков во многих отраслях, например в сфере бытовой электроники. Во многих отраслевых цепях из-за увеличения числа покупателей и продавцов уменьшились издержки и риски, связанные с торговлей.

Кроме того, глобализация потребительских рынков и необходимость становиться «местными» в любой из стран присутствия вынуждает многие компании создавать производственные мощности в регионах, в которые они раньше экспортировали свою продукцию. И если раньше продвижение фирм на зарубежные рынки сдерживалось объемами информации, необходимой для принятия управленческих решений с учетом политических, социальных, культурных аспектов функционирования в той или иной стране, а также необходимостью постоянного усложнения и обновления продукции, то глобальное распространение единого информационно-коммуникационного пространства позволило сократить масштабы этой проблемы.

Еще один фактор, уменьшающий издержки и увеличивающий положительные эффекты торговли, – возрастающая потребность в большей производственной гибкости и специализации.

Процессы, которые раньше координировались в рамках иерархии (фирмы), теперь могут протекать в границах гибридных институциональных устройств (смешанные формы, такие как субподряд или франчайзинг), а трансакции, наиболее успешно осуществлявшиеся в рамках гибридных форм, имеют широкое распространение в условиях механизма цен [2, с. 443]. Как было показано, это обусловлено снижением трансакционных издержек вследствие бурного развития информационных систем.

Например, развитие интернет-технологий привело к созданию портальных механизмов, предназначенных для коллективной разработки новых продуктов предприятия совместно с его поставщиками и потребителями. В рамках таких систем становится возможной работа с партнерами над сложными и многоуровневыми проектами без осуществления жесткой интеграции с ними.

Производителю автомобилей, например, использующему в своем производстве тысячи комплектующих и узлов (при этом они постоянно усложняются, а их жизненный цикл укорачивается), очень трудно удер-

живать лидирующие позиции по всей цепи. Ему гораздо выгоднее сосредоточиться на дизайне и сборке, а комплектующие закупать у специализированных поставщиков. Снабженческие подразделения стараются установить более тесные связи с поставщиками. В автомобильной промышленности США, например, компании отказываются от жесткой вертикальной интеграции, сокращают количество поставщиков и развивают стабильные партнерские отношения лишь с несколькими независимыми поставщиками.

Дезинтегрируются не только отраслевые цепи: под воздействием рынка многие компании вынуждены дезинтегрировать собственные бизнес-структуры. Более дешевые зарубежные производители заставляют компании из развитых стран постоянно сокращать издержки. Технологические достижения в области информационных и коммуникационных технологий снижают издержки двусторонней торговли.

Важно также отметить, что сокращаются издержки, связанные с использованием специфических активов. Несмотря на то что применяемые знания и технологии становятся все более специализированными, новые технологии коммуникации позволяют быстро и просто передавать данные о ноу-хау, участвовать в проектах, вследствие чего процесс трансформации информации из высокоспециализированной в стандартизированную значительно ускоряется. Кроме того, возможность накопления и использования знаний связана с таким ресурсом, как человеческий капитал, однако люди могут переходить из одной корпорации в другую, что ограничивает время на возможность реализации преимущества от изобретений [2, с. 444–445].

Все эти факторы обуславливают процессы дезинтеграции на современных рынках. Большинство из них стали следствием огромных возможностей современных систем коммуникации, распространения новых форм взаимодействия фирм, что снизило проблемы взаимной адаптации сторон.

Следует отметить, что, несмотря на увеличение масштабов процессов дезинтеграции, говорить о закате эпохи крупных корпораций неверно. Крупные корпорации по-прежнему имеют ряд важных преимуществ, поскольку для осуществления научных разработок, рекламной, маркетинговой, инвестиционной деятельности во многих отраслях требуются значительные объемы капитала. Вместе с тем, все большее распространение получает субконтрактная система, при которой крупный бизнес, закрепляя за собой наиболее сложные производства, эффективно взаимодействует с мелким бизнесом, выполняющим наиболее трудоемкие операции, предназначенные для стремительно меняющихся рынков.

Все это является свидетельством подвижности границ фирмы, равно как и гибкости и изменчивости вертикальных связей компании, что открывает новые горизонты для современных видов интеграции.

Интеграция: классическая интерпретация

Классическое понимание интеграции включает расширение бизнеса за счет приобретения активов других компаний.

При этом *вертикальная интеграция* – это процесс объединения предприятий, осуществляющих последовательные стадии единого цикла производства какого-либо продукта, который включает этапы создания ресурсов, производства сырья и материалов, выпуска готовых товаров и заканчивается реализацией их потребителю.

В результате вертикальной интеграции возникает такая «фирма, которая передает из одного своего отдела в другой товар (или услугу), который мог бы быть продан на рынке» [3, p. 35]. Это означает, что вертикальная интеграция показывает степень, в которой одна бизнес-единица включена в последовательные стадии производства и реализации продукции другой бизнес-единицы.

В зависимости от направления вертикальной интеграции можно выделить:

- интеграцию «вперед», или прямую интеграцию, предполагающую объединение одной из стадий цепочки добавленной стоимости с последующими стадиями производства и сбыта (примером такой интеграции может быть интеграция стадий сборки автомобилей и их дистрибуции);
- интеграцию «назад», или обратную интеграцию, при которой происходит объединение одной из стадий цепочки добавленной стоимости с предыдущими звеньями технологического процесса (например, фирма, занимающаяся сборкой автомобиля, вертикально интегрируется с поставщиком комплектующих материалов для сборки) [4].

Р. Коуз вводит термины *«комбинация»* (*аналог горизонтальной интеграции*) и *«интеграция»* (*вертикальная интеграция*) и трактует их следующим образом: комбинация имеет место, когда трансакции, прежде организуемые двумя или более предпринимателями, становятся делом только одного. Она представляет собой интеграцию, если включает организацию трансакций, которые прежде распределялись среди предпринимателей через механизм рынка, фирма может осуществлять экспансию на каждом из этих направлений или сразу на обоих [5].

О. Уильямсон видел смысл вертикальной интеграции в том, чтобы за счет внутрифирменной организации компенсировались трудности на рынках промежуточных продуктов; при конгломератной форме организации фирма, по существу, «принимает на себя» функции, обычно осуществляемые рынками капитала [6].

В строгом смысле, вертикальная интеграция подразумевает объединение собственности предприятий в результате слияний и поглощений. Но для более точного определения характера интеграционных взаимодействий целесообразно рассмотреть интеграцию с точки зрения установления контроля одной фирмы над другой, поскольку характер установления контроля над собственностью активов и над управлением этими активами является принципиальным [7, с. 91].

С данной точки зрения, интеграция в классическом понимании, осуществляющаяся в процессе приобретения одной фирмой другой, предполагает установление полного контроля как над собственностью, так и над поведением.

Рассмотрим более подробно теоретические основы интеграции. Наиболее глубоко они представлены в работах западных экономистов, и особенно – в неоинституциональной теории. В качестве наиболее интересной выберем вертикальную форму интеграции.

Начало неоинституционального анализа вертикальной интеграции экономисты связывают со статьей Рональда Г. Коуза «Природа фирмы», опубликованной в 1937 г. В основе статьи, которая была задумана еще в 1932 г., было исследование причин вертикальной и горизонтальной интеграции производства. В противовес преобладающей в экономической литературе традиции, отводящей главную координационную роль рыночному механизму, Коуз первым поставил вопрос об организующей роли деловой фирмы, которая может вмешиваться в действие рыночных сил и даже расстраивать рыночные сделки. Фирма определялась Коузом как замещающая рынок организационная структура, для которой характерной является наличие сети контрактных взаимоотношений. Экономические агенты сталкиваются с выбором, организовать ли свою деятельность через рыночные сделки, либо прибегнуть к согласованию действующей структуры фирмы. В статье рассматривалась природа этого выбора и объяснялось появление фирмы как заменителя рыночных операций с целью уменьшения общественных издержек, связанных с действием рыночного механизма [8, с. 29–41]. Прежде всего, автора интересовало, почему невозможна экономика без фирм, а также причины их возникновения и способы организации отраслей. Важно было также ответить на вопрос, почему не возникают такие две полярные ситуации, когда на рынке существует либо только одна фирма, либо когда факторы функционируют независимо и трансакции между ними осуществляются на основе контрактов.

Р. Коуз пытался найти универсальный подход для объяснения вертикальной интеграции. Ресурсы на рынке распределяются в соответствии с движением цен и координируются благодаря осуществлению рыночных трансакций. В рамках фирмы эта координация осуществляется без вмешательства ценового механизма. Вместе с тем использование ценового механизма влечет за собой определенные издержки. Действительно, если представить экономику без фирм, когда все трансакции между факторами производства осуществляются на основе контрактов, то всякий раз при заключении сделки потребуются дополнительные трансакционные издержки. Если же начнут образовываться фирмы, то, по мнению Коуза, они должны будут оплатить факторы производства по большей цене, чем рынок, чтобы установить с ними контрактные отношения. В этой ситуации фирма сможет продавать продукт на рынке при условии, что цена на него будет ниже, чем при прежней системе.

Анализируя проблему размера фирмы, Коуз сформулировал ряд правил, определяющих ее величину. Его концепция фирмы основывалась на сопоставлении издержек, связанных с осуществлением трансакций (сделок) не-

посредственно на рынках и внутри фирмы. Фирма будет расширяться до тех пор, пока издержки на организацию одной дополнительной трансакции внутри фирмы не сравняются с издержками на осуществление той же трансакции через обмен на рынке [5, с. 41]. Возрастание издержек, связанных с организацией и координацией деятельности предпринимателей, в конечном счете ограничивает перемещение дальнейших операций от рынка к фирме. Это означает, что универсальный подход, который может быть предложен для объяснения причин вертикальной интеграции, состоит в том, что необходимо сравнивать трансакционные и организационные (управленческие) издержки фирмы.

Трансакционные издержки включают:

- издержки поиска информации;
- издержки ведения переговоров;
- издержки измерения;
- издержки спецификации и защиты прав собственности (данные издержки включают расходы на содержание судов, арбитраж, обращение в государственные органы, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты);
- издержки политизации, сопровождающие принятие решений внутри организаций.

Трансакционные издержки могут существовать в явной и неявной форме. Как и производственные издержки, они позволяют реализовать экономию на масштабах деятельности, к примеру за счет совместного использования собранной информации и применения стандартизированных договоров.

При рассмотрении трансакционных издержек и их влияния на структуру предприятия необходимо учесть, что различные их виды обладают разным потенциалом экономии. Это и определяет выбор формы организационной структуры. Вертикальная интеграция, например, обеспечивает уменьшение затрат на ведение переговоров, но при этом увеличивает издержки влияния, в то же время рыночные сделки ведут к высоким издержкам по измерению качества продукта.

Размер любой фирмы имеет тенденцию возрастать вместе с улучшением технологии управления. Коуз не давал объяснения, почему сделки имеют место как внутри фирмы, так и через рынок, и какие факторы определяют это разделение. Точно так же сегодня оспаривается тезис Коуза о том, что фирма заменяет рынок, или, иными словами, что рынок факторов заменяет рынок продуктов.

Работы Р. Коуза дали толчок для многочисленных исследований в области неоинституционального анализа вертикальной интеграции. Весомый вклад в развитие неоинституционального анализа вертикальной интеграции внес Оливер Уильямсон, определивший условия, при которых трансакционные издержки становятся максимальными и их минимизация требует вертикальной интеграции.

За единицу анализа Уильямсон берет трансакцию, цитируя институционалиста Дж.Р. Коммонса, которого считает своим предшественником. Далее он развивает собственные концепции ограниченной рациональности,

оппортунизма и специфичности активов, на основе которых получается гибридная единица микроэкономического анализа. При этом Уильямсон не анализирует трансакции в их более широком контексте рабочих правил, полученных из коллективной деятельности «действующих предприятий», но видит, что на способ индивидуального выбора в трансакции влияют определенные предположения, которые могут привести к фундаментальной трансформации в индивидуальных отношениях. Таким образом, анализ трансакционных издержек Уильямсона – это микроэкономика индивидуального выбора в мире, основанном на предположении об ограниченной рациональности и находящемся под влиянием предположений об оппортунизме и специфичности активов [9].

Рассматривая ограниченную рациональность, Уильямсон предполагает, что люди склонны к рациональности, но ограничены своей неспособностью узнать или просчитать все возможные риски и неопределенности, с которыми они могут столкнуться при заключении контракта. Это дает возможность включить предположение об ограниченной рациональности в спектр нейтральных теоретических конструкций. На одном конце спектра – ультрарациональность «экономического человека», максимизирующего полезность (неоклассическая конструкция), на другом – культурная рациональность «институционального человека», культурно образованного («институциональная конструкция»). Ограниченная рациональность – гибрид этих двух подходов.

Уильямсон объясняет, что трансакционные издержки становятся существенными с добавлением другого предположения – об оппортунизме, т. е. эгоистическом поведении «с использованием коварства». Опять имеет смысл рассмотреть расположение этого предположения в теоретическом спектре. На одном конце спектра экономический человек преследует свой собственный интерес, но без коварства (обмана) и без принуждения (силы), на другом — институциональный человек преследует свой собственный интерес (поскольку он учится, чтобы понять его), с коварством и принуждением.

Оппортунизм включает искажение и сокрытие информации от других ради собственной выгоды, но не для принуждения других. Оппортунизм делает окончательный результат рыночных трансакций рискованным и неопределенным, способствуя увеличению важности транзакционных издержек.

Добавление специфичности активов к оппортунизму и экономия на трансакционных издержках ведут к фундаментальной трансформации в экономических отношениях, которая происходит тогда, когда рыночные отношения между независимым покупателем и продавцом трансформируются в иерархические отношения между штаб-квартирой корпорации и собственными филиалами. Специфичность активов возникает в ситуации, когда инвестиции должны быть сделаны каждым участником в трансакцию, для того чтобы поддержать специфическую трансакцию. Например, если продавец должен инвестировать в специфические активы, чтобы удовлетворить потребности покупателя, то именно тогда и возникает специфичность активов. При росте специфичности активов для покупателя и продавца ста-

новится дешевле объединиться, чем нести возрастающие трансакционные издержки, поэтому возникает их взаимная зависимость. Эта взаимозависимость требует от управленческой структуры координации деятельности участников.

О. Уильямсон определил условия, при которых трансакционные издержки становятся максимальными и их минимизация требует вертикальной интеграции. В соответствии с его исследованиями, размер трансакционных издержек зависит от:

- специфичности ресурсов, вовлеченных в трансакцию;
- повторяемости отношений;
- степени неопределенности.

Чем более специфичной, повторяющейся и неопределенной является сделка, тем выше трансакционные издержки при осуществлении трансакции на рынке. Дополнив это исследование изучением ситуаций, в которых могут происходить провалы рынка (статичность рынка, неполнота контракта, обработка информации, институциональные адаптации), О. Уильямсон определил условия, при которых вертикальная интеграция становится более предпочтительной, чем рынок [10].

Наиболее интересным является случай возникновения вертикальной интеграции в условиях осуществления фирмой инвестиций в специфические активы [11].

Рыночный механизм координации, согласно О. Уильямсону, способствует более эффективному контролю над издержками производства, но при значительной двусторонней зависимости, обусловленной наличием специфических активов, рынок проявляет неспособность к последовательной адаптации при изменениях контрактного процесса. С одной стороны, рост организации вследствие вертикальной интеграции может привести к бюрократизации и росту административных издержек управления. Однако сильная двусторонняя зависимость увеличивает издержки рыночного управления. Разработка контракта, учитывающего все возможные изменения в технологии производства, в отношениях сторон, может оказаться весьма дорогостоящей и превысить издержки внутрифирменного управления. Поэтому вертикальная интеграция является более привлекательной.

С другой стороны, рынки в большей степени способны агрегировать рыночный спрос и извлекать преимущества от эффекта масштаба и разнообразия. Однако «по мере того, как товары или услуги становятся все более уникальными, экономия, получаемая внешним поставщиком, в результате агрегирования многих заказов не может больше реализоваться» [9, с. 163]. Внешняя контрактация в такой ситуации не обеспечит экономию от масштаба и разнообразия, и предпочтительной становится внутрифирменная организация производства.

О. Уильямсон первоначально выделял четыре типа специфических активов: специфичность местоположения (когда смежные производства находятся в непосредственной близости друг к другу, что позволяет сократить транспортные и складские расходы); специфичность физических активов (если активы мобильны и специфичность является следствием их физических особенностей); специфичность человеческих активов (профессио-

нальные навыки, обучение персонала, проблемы перемещения); целевые активы (инвестиции, осуществленные в интересах одного покупателя). Позднее к названным типам специфических активов он добавляет инвестиции в создание торговой марки и временную специфичность, возникающую при технологической взаимосвязанности сторон, когда жизненно необходимо своевременное привлечение человеческих ресурсов [12, p. 19].

О. Уильямсон ссылается на работу Керка Монтеверда и Дэвида Тиса, исследовавших степень интеграции «назад» компаний «Дженерал Моторс» и «Форд», где показано, что при анализе интеграции очень важны характеристики трансакционно-специфических («инженерных») навыков, а также наличие специфических для каждого производителя компонентов. Для определения границ корпорации также существенную роль играет фактор трансакционных издержек, особенно применительно к промышленному «ноу-хау», специализированному для данной фирмы.

Вместе с тем, вследствие обладания специфическими активами, одна из сторон после заключения контракта может стремиться извлечь выгоду из собственности на них, и на стадии выполнения контракта фирмы могут столкнуться с проблемами вымогательства и оппортунизма. Вертикальная интеграция позволяет избежать во многих случаях постконтрактного оппортунистического поведения. Как отмечают Б. Клейн, Р. Крауфорд, А. Алчиан, после инвестиций в специфические активы создается квазирента, величина которой возрастает с увеличением специфичности активов [13]. Отличие монопольной ренты от квазиренты состоит в том, что в последнем случае актив не может трансформироваться без затрат для альтернативного использования, поскольку очень дорогостоящим является его передвижение, или этот актив специально разработан для определенного пользователя. Квазирента, кроме того, не ведет за собой закрытия рынка для новых вступающих компаний.

Неоинституциональная теория существенно расширила трактовку вертикальной интеграции, в первую очередь за счет включения положительных издержек трансакционного процесса. Стимулы к интеграции могут существовать, если удается снизить эти издержки (на подбор потенциальных контрагентов, издержки измерения, заключения контракта, спецификации и защиты прав собственности, расходы на осуществление расчетов, а также возможные потери вследствие оппортунистического поведения одной из сторон), которые увеличиваются при росте асимметрии информации, специфичности активов, неопределенности, противоположности интересов экономических агентов. Кроме того, фирмы прибегают к вертикальной интеграции, если они не могут обеспечить защиту своих контрактов через государственную судебную систему, существующее законодательство. Отсюда можно заключить, что стимулы к вертикальной интеграции обусловлены не только параметрами самой сделки, такими как специфичность активов, частота трансакций, но и институциональной средой, в которой функционируют компании.

В реальной среде для принятия обоснованного решения о вертикальной интеграции необходима оценка множества рисков и решение координационных проблем. Сложность в том, что существующие критерии зачастую

противоречат друг другу. Например, вертикальная интеграция хотя обычно и снижает некоторые риски и трансакционные издержки, но в то же время требует крупных стартовых капиталовложений, и, кроме того, эффективность ее координации часто бывает весьма сомнительной [14].

Однако вернемся к определению интеграции, позволяющему рассмотреть отдельно установление контроля над собственностью и над управлением активами.

Мы установили, что классическим проявлением интеграции является приобретение одной фирмой другой, что характеризуется установлением полного контроля как над собственностью, так и над поведением [7, с. 92].

Однако не менее интересны и другие сочетания вариантов контроля.

Возможна ситуация, когда по тем или иным причинам активной фирме не удается установление полного контроля над собственностью, т. е. не удается консолидировать необходимый пакет акций. Вместе с тем менеджмент активной фирмы все же имеет возможность осуществлять контроль над управлением активами подразделений обеих структур. В этом случае мы имеем дело с явлением неполной или частичной интеграции.

В условиях модели частичной или неполной интеграции вся цепочка создания благ превращается в совокупность оказываемых услуг. Договорные отношения переносятся на владельцев долей капитала, оборудования и отдельных сотрудников. Подобное «развязывание» ресурсов выражается прежде всего в заключении различного рода договоров (разделение прав владения и пользования) и замене традиционных отношений в сфере управления персоналом. Привлекательность сетевых бизнес-структур объясняется тем, что достигаются достаточно высокие экономические показатели, которые недоступны при самостоятельном бизнес-процессе.

Антиподом интеграции является процесс дезинтеграции компании, которая иногда именуется аутсорсингом (Outsourcing). Обычно компании прибегают к таким действиям в тех случаях, когда при наличии полного контроля над собственностью становится все труднее осуществлять эффективный контроль над управлением активами фирмы. Как показывает практика, не всегда выгодно использовать свои подразделения или отделы. Они порой бывают незагруженными или же работают неэффективно. Когда же происходит выделение данной технологической стадии, то компания становится клиентом нового образования. Новая фирма начинает оказывать услуги не только прежнему предприятию, из которого она выделилась, но и работать на рынок. Поэтому сутью аутсорсинга является выталкивание низкоэффективных активов, т. е. продажа или передача их на баланс другой фирме с целью сокращения низкоэффективных видов бизнеса внутри компании и повышения эффективности использования оставшихся активов. Таким образом, фирме придется один из видов комплектующих изделий получать с рынка, в то время как ранее эту технологическую операцию компания осуществляла на базе собственных активов.

Активная фирма способна организовать эффективное управление, обеспечивающее полный контроль над интегрированной отраслевой структурой в силу того, что ей подвластно использование сложных управленческих подходов как над собственностью, так и над поведением

входящих в нее подразделений. С помощью организованного менеджмента можно осуществлять достаточно полный контроль и при отсутствии его юридического оформления над собственностью фирм, вошедших в интегрированную структуру. Это иногда достигается, например, с помощью заключения договоров, содержащих вертикальные ограничения. В результате одна компания устанавливает контроль над поведением другой, юридически независимой фирмой. В этом случае рыночная власть активной фирмы в значительной мере вытесняет механизм рыночного распределения ресурсов на этом участке отраслевого рынка. Юридически независимые компании, в уставном капитале которых может и вообще не быть доли акций, принадлежащей активной фирме, добровольно соглашаются на осуществление контроля над их поведением на рынке. Когда имеет место наличие контроля над поведением формально самостоятельных фирм, при отсутствии контроля над их собственностью, то это явление именуется квазиинтеграцией [7, с. 97–98].

Квазиинтеграция. Формы проявления

Следует отметить, что общепринятого определения понятия «квазиинтеграция» не существует. При этом в различных источниках встречаются несовпадения не только в определениях, но и в понимании самого явления.

В наиболее общем виде квазиинтеграцию относит к довольно устойчивому виду взаимоотношений между фирмами, где «главная» фирма (покупатель) стремится совместить преимущества как вертикальной интеграции, так и вертикальной дезинтеграции, сотрудничая с поставщиками. Квазиинтеграция минимизирует стоимость координации действий (из-за автономности фирмы или производства) и стоимость информационных / трансакционных издержек (трансакции выполняются по принципу «точно в срок») [15].

Не претендуя на полноту определения, другие авторы отмечают лишь ключевые отличительные черты квазиинтеграции: «Особенность квазиинтеграции в том, что истинным владельцем определенного актива является одна фирма, однако сам актив используется другой фирмой» [16].

В некоторых работах не делается разграничения между вертикальной интеграцией и вертикальным контролем [17]. Фирма является вертикально интегрированной, если она контролирует прямо или косвенно все решения, принимаемые другой фирмой в данной производственной цепочке при отсутствии юридического управления над ее собственностью. При вертикальном контроле одна компания устанавливает для другой вертикальные ограничения на основе заключения договорных отношений, долгосрочных или краткосрочных контрактов.

Более точное определение приведено в работе Авдашева С. Б. и Розанова Н. М [18, с. 183–185]. Авторы полагают, что вертикальная интеграция в полном смысле слова предполагает использование контроля над собственностью предприятий на разных стадиях технологической цепочки. Часто наблюдаемый вертикальный контроль над поведением

предприятия без объединения собственности они определяют термином «вертикальная *квазиинтеграция»*.

Принимая во внимание отсутствие единого подхода, будем в дальнейшем понимать под квазиинтеграцией наличие контроля над поведением формально самостоятельных фирм при отсутствии контроля над их собственностью, согласно приведенному выше определению, поскольку оно наиболее точно выражает суть рассматриваемого явления.

Квазиинтеграция может быть как полной, так и частичной. В первом случае контроль над независимой фирмой осуществляется посредством долговременного контракта и набора услуг. Благодаря тому что ведущая фирма осуществляет ключевой производственный процесс, она замыкает на себе независимую компанию полностью, т. е. последняя, являясь необязательно дочерней фирмой, имеет деловые связи только с ведущей компанией.

При частичной квазиинтеграции независимые компании не связаны с ведущей отношениями собственности и могут иметь деловые связи с другими фирмами, помимо ведущей компании. Примерами квазиинтеграции являются такие формы межфирменных взаимодействий, как виртуальные корпорации, сетевые индустриальные организации, стратегические альянсы с учреждением компаний для совместных разработок.

Наиболее распространенной формой проявления квазиинтеграции на практике является деятельность альянсов крупных фирм. Это временное объединение активов юридически независимых компаний при решении конкретной хозяйственной проблемы.

Часто к форме проявления квазиинтеграции также относят виртуальные организации. Квазиинтеграция на отраслевом рынке может быть представлена сетевыми объединениями фирм (Network). Другим достаточно распространенным проявлением квазиинтеграции служат кластеры предприятий. Остановимся на данных видах структур несколько подробнее.

Виртуальные организации

О виртуальных организациях можно говорить как об одной из форм квазиинтеграции, воплощающей основные достоинства этого явления. На сегодняшний день не существует единого определения виртуальной организованной структуры. В одних случаях под этим понимается организация, существующая исключительно в виртуальной, компьютерной среде, организация, которой нет на самом деле. В другом под этим понятием скрывается принцип организации будущего – более совершенной, гибкой структуры, которая создана для работы в новом тысячелетии. Таким образом, все исследования виртуальных организаций находятся в рамках двух направлений:

- исследования в сфере информационных технологий (IT);
- разработка теорий новых организационных структур.

Представляется, что виртуальную организацию можно определить как добровольную временную форму кооперации нескольких, как правило, независимых партнеров (предприятий, институтов, отдельных лиц), обеспечивающую, благодаря оптимизации системы производства благ, большую выгоду клиентам.

Итак, виртуальное предприятие как временная форма кооперации, основанной на использовании информационных технологий, способно обеспечивать выгоду клиентам. Это достигается благодаря оптимизации системы производства благ на основе доверительного объединения ресурсов и компетенций партнеров, входящих в сеть. Именно за счет этого порой достигается синергический эффект и экономия затрат ресурсов.

Сетевые объединения фирм

Для систематизации существующих теоретических объяснений феномена межфирменной кооперации будем использовать достаточно широкое определение сети, включающее в себя целый спектр координационных механизмов – от неформальной коммуникации до межфирменных информационно-плановых систем (альянсов), сложных интеграционных структур (совместных предприятий и франчайзинговых отношений). В самых общих чертах межфирменные сети воспринимаются как способ регулирования взаимозависимости между фирмами, который, с одной стороны, отличен от внутрифирменного (иерархического) регулирования, с другой – от рыночной координации как ответной реакции на сигналы рынка. В то же время атрибуты сети, такие как процесс координации и структуры межфирменных коалиций, – не просто гибридные формы внутрифирменных и рыночных аналогов, но в своем роде уникальные характеристики, представляющие собой различные их комбинации.

Многочисленные дефиниции межфирменных сетей в зависимости от целей и направлений исследований отличаются как по используемой терминологии, так и по выделенным акцентам. Вместе с тем, представляется, что экономической основой сети являются квазиинтеграционные процессы, предполагающие практическое отсутствие контроля над собственностью при сохранении такового над управлением активами фирмы, а также использование элементов кооперации на базе новой организации производства.

Несомненным вкладом в объяснение феномена сети является признание ее эффективности с точки зрения снижения издержек управления. Это признание и породило широко распространенное в настоящее время понимание сети как оптимальной гибридной формы, занимающей некоторую промежуточную позицию между рынком и иерархией [19– 20].

В качестве дополнительных аргументов использования сети авторы называют возрастающие издержки рыночной координации в условиях высокоспецифичных активов, повышение неопределенности и частоты трансакций, а также трудности, связанные с измерением результативности [21] и контролем агентов, не перераспределяющих рыночные риски [22].

Экономика отраслевых рынков внесла свой вклад в объяснение межфирменной кооперации через так называемую «отраслевую организацию» рынка. В рамках традиционных исследований вертикальной и горизонтальной интеграции эта дисциплина все чаще сталкивалась с несовершенными или

гибридными формами, получившими название «квазиинтеграции» [23]. Они объяснялись несовершенством рыночного механизма, а их необходимость – оптимизацией издержек производства, экономией от масштабов и многообразия, специализации и опыта [24].

Динамические изменения отраслевой организации рассматриваются многими исследователями как начавшийся переход к сетевой структуре бизнеса в индустриально развитых странах.

Рассмотрение этих изменений, исходя из теории агентских отношений, обеспечивает более глубокий анализ трансакций между фирмами и нанятыми ими агентами. Издержки отношений, или агентские издержки, состоят из расходов на механизм принятия обязательств и отслеживания их выполнения, разработанный для снижения издержек оппортунистического поведения и неизбежных конфликтов между принципалами и агентами. Механизм управления, используемый в рамках теории агентских отношений, включает разнообразные формы контрактов. Среди последних различают формальные и неформальные, явные и неявные, целевые и предметные, устанавливающие форму зависимости и др.

Наиболее значимым с точки зрения влияния на формирование последующих подходов становится объяснение межфирменной кооперации в рамках теории трансакционных издержек [25]. В рамках этого подхода особое значение придается трансакционным издержкам как ключевому фактору в определении, когда рыночный механизм оказывается менее эффективным и должен быть заменен неким промежуточным (не чисто рыночным) или иерархическим механизмом управления. Поскольку теория трансакционных издержек представляет собой одну из фундаментальных теорий для объяснения межфирменной кооперации, мы ниже более детально проанализируем ее вклад в формирование современной сетевой парадигмы.

Эволюционное направление в экономике берет свое начало от работ Й. Шумпетера, посвященных инновациям. В его основе лежат революционные технологические сдвиги и пересмотр значимости цены и ряда других характеристик фирмы с позиции долгосрочного развития. Это не означало, что этими характеристиками можно было бы пренебречь, но они явно играли второстепенную роль в описании эволюции фирмы. Согласно Шумпетеру, последствия революционных инноваций плохо предсказуемы. Иногда фирмы отдельной отрасли могут переживать революционные нововведения и занимать ведущие позиции в преуспевающей отрасли. В другом случае революционные инновации могут привести к исчезновению всех фирм, конкурирующих в настоящее время. Что остается делать в этой ситуации? Только учиться и накапливать знания и опыт, создавая условия для их активного использования.

В результате комбинации подходов, развивающихся в рамках институциональной теории, теории отраслевых рынков и шумпетерианского понимания развития, появляется модель жизненного цикла отрасли, в которой точкой отсчета (началом существования) отрасли и является революция по Шумпетеру. Именно революционные изменения определяют технологическую базу отрасли и стратегически ценные организационные ресурсы. По отношению к ним может быть предопределен будущий успех отдельных

фирм, для других становится очевидной необходимость модификации ресурсной базы для достижения успеха, а третьих постигнет банкротство. Шумпетерианское понимание революции определило основу конкурентоспособности новой отрасли, а отраслевая конкуренция стала более уместной. Хотя шоки (по Шумпетеру), влияющие на развитие отрасли, продолжают действовать, они не в состоянии существенно изменить отрасль в течение определенного времени.

Кластеры

В некоторых работах кластеры называют «индустриальными районами» [26] (industrial districts). Кластер состоит из предприятий, специализированных в определенном секторе производства и локализованных географически [27].

Кластеры малых предприятий широко распространены в большом количестве стран и отраслях промышленности. Например, в развитых странах – Германии, США, Японии; в развивающихся странах Латинской Америки, Азии, Африки. Начиная с 1993 года ЮНИДО, с помощью Отделения по развитию частного сектора (Private Sector Development Branch), разработало набор рекомендаций, чтобы помочь правительству и частному сектору взаимодействовать в разработке и внедрении программ по развитию кластеров и сетей малых предприятий.

История кластерной политики насчитывает более 40 лет. В странах Европы в 1968 г. в рамках ЕС был создан Генеральный директорат по региональной политике. В 1975 г. был сформирован Европейский фонд регионального развития, а в 1988 г. Европарламентом была принята Хартия регионализма, начал функционировать Совет региональных и местных сообществ. В этот же период в США разрабатывались федеральные программы по кооперации снабженческих фирм, маркетинга и коммерции, труда и образования.

Пионерами в создании унифицированного подхода к межфирменному сотрудничеству была Дания. В течение трех лет на рубеже 1990-х гг. была проведена оценка перспектив развития сетевых структур в стране. На подготовку проекта было выделено 25 млн долл., для того чтобы подготовить специалистов, способных содействовать выполнению программы по созданию желаемых сетевых структур. В рамках программы выдавались гранты на реализацию поставленных задач.

На первых этапах были исследованы промышленные предприятия Дании по четырем отраслям: сельское хозяйство, текстильное производство, изготовление офисного оборудования, средств защиты окружающей среды. Затем были проанализированы механизмы передачи знаний и технологий еще в трех секторах экономики: электромедицинская аппаратура, мебель, фармацевтика.

Датский Совет по развитию бизнеса как орган, отвечающий перед правительством за разработку концепции кластеризации, инициировал ряд новых разработок в этой области. В исследования включились министерство бизнеса и промышленности, министерство исследований, министерство

образования, министерство труда, агентство развития торговли и промышленности и даже министерство финансов.

В 1997 г. в годовом отчете было отмечено, что в исследованиях принимали участие 513 аналитиков из фирм, организаций, институтов, министерств, которые были объединены в 35 рабочих групп, специализировавшихся в конкретных секторах, они выдали 1522 предложения, из которых 66 уже были реализованы. Предприятия отражали широкий спектр проблем – от изменений в законодательстве, структурах административного управления до изменений бюджетных ассигнований министерств. Проведенная за ряд лет работа вывела Данию в мировые лидеры по кластеризации экономики; там сегодня функционируют 29 ведущих кластеров.

В Италии, стране классического малого бизнеса, получили широкое развитие так называемые индустриальные округа – прототипы кластеров предприятий. Всего функционируют 200 индустриальных округов, объединяющих 60 тыс. предприятий с числом занятых 600 тыс. человек, а с учетом взаимодействия производственной кооперации в индустриальных округах функционируют более 1 млн малых и средних предприятий, дающих работу 4– 6 млн человек.

Так, два кластера в Пьемонте, в районе Вальсезия, объединяющих 350 компаний по выпуску клапанов, вентилей, кранов, производят продукции на 2,5 млрд евро и 40 млрд долл. Эти компании обеспечивают оборудованием кластер машиностроения, представленный двумя группами из 30 предприятий. У подножия Альп (г. Бьелла) действуют 1300 предприятий текстильного кластера по производству кашемировой ткани, пошиву одежды, дизайну, выпуску оборудования. Ощутима и роль государства: оно осуществляет управление, нацеленное на помощь, т. е. обеспечивает скидки на экспорт, гарантийное покрытие, поддержку, привлечение инвесторов, консалтинг. Создана информационная система, обеспечивающая доступ ко всей информации национального и регионального уровня. Все это позволило Италии производить до 90 % конкурентоспособной продукции.

В США промышленные кластеры стали весьма популярны. Штаты Аризона, Калифорния, Коннектикут, Флорида, Миннесота, Северная Каролина, Огайо, Орегон, Вашингтон возглавили этот процесс и приняли соответствующие программы; сотни городов и территорий разработали свои кластерные стратегии. Ярким примером кластера является «Силиконовая долина», где заработная плата специалистов составляет 125 тыс. долл. в год. Здесь занято 2,5 млн человек. Венчурные вложения в 2001 г. составили 68,8 млрд долл. (в 1991 г. – 2 млрд долл.). В штатах создаются комиссии по инициированию создания кластеров. Аналитическую работу ведут научные центры и университеты. Комиссия распределяет доли участников кластеров, помогает преодолевать препятствия, проявляет заботу об укреплении кластеров. Первоначальный капитал выделяется штатом, затем привлекаются средства частных компаний.

Германия идет в этом направлении по пути развития на основе высоких технологий, происходит консолидация усилий промышленности и научных центров. Различаются три разновидности кластеров: научные, передающие свои технологии в производство; объединяющие исследования и произ-

водство; возникающие на базе инновационных фирм, работающих в конкурентной среде. Финансовые ресурсы промышленные кластеры получают из федеральных и местных источников.

Идеи о преимуществах сетевой организации бизнеса в промышленности возникли достаточно давно. Одной из самых ранних работ в этой области была книга Альфреда Маршалла «Принципы экономики», вышедшая в конце XIX века, где приводились исследования промышленных районов Великобритании. Хотя в этой книге и не фигурируют современные специальные термины, однако ясно, что в ней фактически рассматривается кластер с достаточно обширным межфирменным разделением труда. Более ста лет назад Маршалл обратил внимание на синергетический эффект, достигаемый при объединении и повышении специализации малых предприятий.

Большинство контрактов заключается региональными фирмами с одними и теми же поставщиками и потребителями. Это стихийно формирует некий круг взаимосвязанных предприятий-партнеров, работающих в местных цепочках.

Успешное создание кластеров возможно даже в том случае, если предприниматели никогда ранее не имели деловых контактов между собой. Ключевым элементом создания сети является наличие достаточного уровня доверия между ее участниками, при посредстве специально подготовленного внешнего агента («сетевого брокера»).

Развитие кластеров малых предприятий может осуществляться спонтанно или организованно. Организованный путь возможен по инициативе либо фирмы-лидера, располагающей существенным капиталом, либо местных властей, либо представителей малого бизнеса, которые нанимают специалистов-менеджеров. Очевидно, что нет готовых общезначимых рецептов, но можно утверждать, что поддержка со стороны региональных структур могла бы способствовать консолидации местного бизнеса в сетевую организацию. По мере же повышения уровня взаимного доверия участников будущего кластера начинается постепенный переход к более рискованным проектам.

В процессе своего становления сетевая организация проходит, как правило, пять стадий: агитацию и формирование мотивации потенциальных участников, разработку общей стратегии, пилотного проекта, стратегического проекта и стадию саморегулирования.

Результативность функционирования малого предприятия в кластере, так же как и результативность функционирования отраслевого рынка, представляет собой многоаспектное явление. Малые предприятия, объединенные в кластер, являются особым субъектом рынка. В данном случае субъектом рынка выступают не просто малые предприятия, но, прежде всего, их кластер. Следовательно, оценка результативности функционирования этого субъекта рынка может даваться как с позиции успешности функционирования кластера, так и входящего в него отдельного малого предприятия.

Результативность функционирования кластера можно оценивать и со стороны его последствий для экономики государства. Успешное функционирование кластера является гарантией сохранения рабочих мест людям, работающим в малом бизнесе. А это означает, что сохраняется и налого-

вая база. Кроме того, это предполагает сокращение выплат по безработице. Поэтому власти всегда проявляют заботу о малом бизнесе. Именно поэтому власти разных уровней зачастую становятся инициаторами создания и поддержания кластера предприятий, поскольку они справедливо полагают, что «кластеры представляют собой движущую силу для увеличения экспорта и привлечения иностранных инвестиций» [28, с. 207].

С учетом интересов развития национальной экономики, результативность функционирования предприятий малого бизнеса в кластере может оцениваться количеством созданных рабочих мест. Этот показатель свидетельствует и об увеличении среднего класса, который считается опорой всякой демократии. В этом отношении нашему государству было бы целесообразно обратить особое внимание на необходимость расширения кластеризации предприятий. Кроме того, появление новых рабочих мест означает отсутствие необходимости выплачивать пособия по безработице, т. е. сокращает сумму выплат из государственного бюджета.

С точки зрения развития отраслевого рынка, результативность функционирования малого бизнеса в кластере может оцениваться показателем доли малого бизнеса в выпуске отраслевой продукции. По некоторым международным нормам, такой долей могут быть 30 % в отраслевом предложении.

С точки зрения субъекта рынка, результативность функционирования малого бизнеса в кластере может оцениваться показателями самого кластера: прибыльность, восприимчивость к инновациям, финансовые потоки и т. п. Кроме того, стремление войти в тот или иной кластер конкретной малой фирмы также можно рассматривать как показатель популярности кластера.

В качестве показателей результативности функционирования кластера может выступать наличие или отсутствие в нем третейских судов, общественных объединений, работающих на принципах саморегулирования, форм доверия между участниками кластера, прозрачности коммерческой информации внутри кластера.

Литература и примечания

1. Демсетц Х. Еще раз о теории фирмы. Природа фирмы / Пер. с англ. М.: Дело, 2001. С. 237–267.
2. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 2002.
3. Adelman M. A. Integration and Untitrust Law // Harward Law Review. 1949. Vol. 63.
4. Harrigan K. R. Vertical Integration and corporate strategy // The Academy of Management Journal. 1985. Vol. 28. № 2. P. 397–425.
5. Коуз Р. Природа фирмы: истоки // Природа фирмы / Пер. с англ. М.: Дело, 2001.
6. Уильямсон О. Фирмы и рынки. Современная экономическая мысль / Ред. В. С. Афанасьева и Р. М. Энтова. М.: «Прогресс», 1981 (Серия: «Экономическая мысль Запада»).

7. Третьяк В. П. Кластеры предприятий. М.: Август Борг, 2005.
8. Коуз Р. Г. Природа фирмы. Уроки организации бизнеса. СПб.: Лениздат, 1994. С. 29–51.
9. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. С. 702.
10. Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы: Сб. Спб., 1995. С. 33–53.
11. Специфические активы – это те активы, которые имеют особую ценность при выполнении конкретного контракта. Такие активы (например, высокоспециализированное оборудование) очень трудно продать, передислоцировать или найти им альтернативное применение [9, с. 52].
12. Williamson Oliver O. Comparative Economic Organization. California: CS Press, 1994.
13. Klein B., Crawford R. G., Alchian Armen A. Vertical Integration, Appropriable rents and the Competitive.
14. Джон Стаки, Дэвид Уайт // The McKinsey Quarterly. 1993. № 3.
15. Asheim Bjørn. Industrial districts as ‘learning regions’. A condition for prosperity? / STEP rapport/report. Oslo. September. 1995.
16. Cavanaugh Joseph K. Partial Integration and Asset Specific Investment // Wright State University. LC. October 29. 2001.
17. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности. СПб.: Экономическая школа, 1996.
18. Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков. М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998.
19. Thorelli H. B. Networks: Between markets and hierarchies // Sloan Management Review. 1986. № 7 (1). P. 37–51.
20. Powell W. Hybrid organizational arrangements: New forms of transitional development? // California Management Review. № 29 (4). P. 67–87.
21. Barney J. B. Returns to bidding firms in mergers and acquisitions, reconsidering the relatedness hypothesis // Strategic Management Journal. № 9 (1). P. 71–78.
22. Davis G. F. Agents without principles? The spread of the poison pill through the intercorporate network // Administrative Science Quarterly. 1991. № 36 (4). P. 583–613.
23. Blois K. J. Vertical quasi-integration // Journal of Industrial Economics. № 20 (3). P. 253–272.
24. Teece D. J. Economies of scope and the scope of the enterprise // Journal of Economic Behavior and Organization. 1980. № 1. P. 223–247.
25. Williamson O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization. N. Y.: Free Press, 1975.
26. Rabelotti Roberta. Is There an ‘Industrial District Model’? Footwear Districts in Italy and Mexico Compared // World Development. 1995. Vol. 23. № 1. P. 29–41.

27. Следует различать кластеры и сети малых предприятий. Термин «сеть» относится к группе средних фирм, которые взаимодействуют для достижения общих целей, дополняя друг друга и специализируясь, чтобы преодолеть общие проблемы, достичь коллективной эффективности и захватить новые рынки. Термин «кластер» указывает на отраслевую и географическую концентрацию предприятий, которые производят и продают ряд связанных или взаимодополняемых товаров совместными усилиями.
28. Портер Майкл. Конкуренция. СПб.; М.; Киев: Издательский дом «Вильямс», 2001.